

FORMATION INTER-ENTREPRISES

Leadership & Influence

Maîtriser l'art oratoire, affirmer sa légitimité, porter sa vision.



22 septembre ▪ 6 octobre 2026

6 À 8 PARTICIPANTS • RETEX 2H EN VISIO • ANALYSE DISC INCLUSE

Détails logistiques

Informations pratiques



LE LIEU

L'Arboretum

1 place des Papeteries, Nanterre

Un cadre d'exception propice à la réflexion et à l'entraînement intensif.

LE FORMAT

2 journées + 1 retex

Deux journées d'entraînement intensif espacées de deux semaines, puis un retex collectif de 2h en visio pour ancrer les acquis en situation réelle.

Le Lab inter-sessions

Entre les deux journées : mise en pratique en situation réelle, feedback continu et ajustements.

Analyse DISC incluse

Votre profil comportemental individuel, débriefé pendant la formation pour un style de communication sur mesure.

CALENDRIER

22
Sep

Journée 1 : Fondamentaux & Storytelling

Présentiel · L'Arboretum, Nanterre

06
Oct

Journée 2 : Animation & intelligence émotionnelle

Présentiel · L'Arboretum, Nanterre



Retex collectif : 2h en visio

Programmé avec le groupe à l'issue de la J2, pour ancrer les acquis.

PETIT GROUPE

6 à 8 participants

Inter-entreprises

Un format volontairement resserré : dynamisme garanti, temps de parole pour chacun et feedback individuel.

« L'excellence n'est pas un acte, mais une habitude. »

Les chiffres clés

L'impact de la prise de parole



94%



PRIORITÉ RECRUTEMENT

Des entreprises jugent les compétences orales **importantes** lors du recrutement.

Source : étude Eloquentia, 2025

60%



SOFT SKILLS D'ABORD

Des employeurs placent les compétences comportementales **devant les compétences techniques**.

Source : France Travail

7%



FREIN CARRIÈRE

Des cadres renoncent à une promotion par peur de l'oral, soit près de **10% d'augmentation abandonnée**.

Source : enquête internationale prise de parole, 2023

Top 5



COMPÉTENCE RECHERCHÉE

L'art de la persuasion figure parmi les **soft skills les plus recherchées** par les recruteurs.

Source : enquête LinkedIn

Module 1 · Fondamentaux de la communication verbale & non verbale

🎯 Objectif : impact & présence

📋 Mises en situation

★ INTERVENANT Hermann Deckous



Communication non verbale

- ✓ **Maîtriser sa posture et son regard**
Adopter une posture d'ancrage et un contact visuel soutenu.
- ✓ **Occuper l'espace avec confiance**
Habiter la scène pour marquer son territoire professionnel.
- ✓ **Projeter une autorité naturelle**
Inspirer confiance par une gestuelle ouverte et maîtrisée.

01



Communication verbale

- ✓ **Travailler son débit et sa voix**
Moduler le rythme et utiliser les silences stratégiques.
- ✓ **Éliminer les tics de langage**
Gommer les hésitations pour un discours fluide et impactant.
- ✓ **Structurer sa pensée clairement**
Organiser ses idées pour une transmission claire du message.

02



Alignement & cohérence

- ✓ **Assurer la congruence fond/forme**
Aligner le langage corporel avec les propos tenus.
- ✓ **Développer son style authentique**
Affirmer sa singularité tout en restant professionnel.
- ✓ **Renforcer sa crédibilité**
Asseoir sa légitimité par une présence cohérente.

03

Module 2 - Storytelling & dynamisation de la prise de parole

🎯 Objectif : convaincre par le récit

📋 Mises en situation



Structure narrative

- ✓ **Définir le fil rouge**
Construire une progression logique qui guide l'auditoire du constat vers la solution.
- ✓ **Utiliser les techniques narratives**
Appliquer le schéma du « voyage du héros » pour donner sens et impact.
- ✓ **Transformer une présentation**
Convertir des données arides en une vision stratégique mémorable.

01



Dynamiser le discours

- ✓ **Briser la monotonie**
Alterner rythmes rapides, silences et variations de ton pour relancer l'intérêt.
- ✓ **Capter l'attention**
Utiliser des anecdotes percutantes, des questions rhétoriques ou des visuels forts.
- ✓ **Maintenir l'engagement**
Interagir constamment avec le regard et la gestuelle pour impliquer chacun.

02



Capter l'audience

- ✓ **Créer une connexion**
Toucher les valeurs et les émotions pour ancrer le message durablement.
- ✓ **Incarner ses messages**
Aligner posture, voix et convictions pour inspirer une confiance immédiate.
- ✓ **Fédérer les équipes**
Transformer l'adhésion individuelle en une dynamique collective puissante.

03

Module 3 - Présentation & animation de réunions

🎯 Objectif : faciliter & animer

📋 Mises en situation



Cadrer & lancer

- ✓ **Structurer l'amorce**
Définir le cadre et les enjeux dès les premières secondes pour ancrer le sujet.
- ✓ **Capter l'attention**
Utiliser une accroche percutante pour mobiliser l'auditoire immédiatement.
- ✓ **Poser l'autorité**
Établir sa légitimité par la posture et le ton pour diriger les échanges.

01



Animer & gérer

- ✓ **Dynamiser la participation**
Encourager les interactions constructives et maintenir un rythme soutenu.
- ✓ **Gérer les interactions**
Distribuer la parole équitablement et recadrer les digressions avec tact.
- ✓ **Traiter les objections**
Répondre aux résistances avec calme et arguments factuels.

02



Clôturer avec impact

- ✓ **Synthétiser efficacement**
Résumer les points clés pour assurer une compréhension partagée.
- ✓ **Verrouiller les décisions**
Valider les acquis et les engagements pris durant la séance.
- ✓ **Engager vers l'action**
Définir les prochaines étapes concrètes pour mobiliser les équipes.

03

Module 4 · Intelligence émotionnelle & communication au travail

🎯 Objectif : gérer le dialogue & les tensions

📋 Exercices pratiques



Identifier & comprendre

- ✓ **Repérer les émotions**
Détecter les signes précurseurs de stress ou de conflit chez soi et les autres.
- ✓ **Nommer ses ressentis**
Développer un vocabulaire émotionnel précis pour communiquer avec authenticité.
- ✓ **Décoder les signaux**
Analyser le langage non-verbal pour mieux comprendre les intentions réelles.

01



Gérer les tensions

- ✓ **Désamorcer les conflits**
Techniques de médiation immédiate pour apaiser les situations critiques.
- ✓ **Réguler le stress**
Outils pratiques pour garder son calme et sa lucidité sous forte pression.
- ✓ **Maintenir le dialogue**
Restaurer la communication constructive même en cas de désaccord profond.

02



Renforcer la collaboration

- ✓ **Fédérer les équipes**
Créer une vision commune qui motive et rassemble autour d'objectifs partagés.
- ✓ **Créer la confiance**
Instaurer un climat de sécurité psychologique propice à l'innovation.
- ✓ **Favoriser l'engagement**
Stimuler la motivation intrinsèque et l'implication durable des collaborateurs.

03

Ils l'ont vécu

Paroles de participants



« Hermann sait allier des mises en situations exigeantes tout en faisant des feedbacks subtils et empathiques. »

— MARINA G. · PARTICIPANTE

« Hermann est un formateur exceptionnel avec une démarche pédagogique originale. Il a su nous mettre à l'aise en nous valorisant. »

— MARINE R. · PARTICIPANTE

« Une pédagogie expérientielle, une formation riche, émouvante et déroutante qui pousse à l'introspection et amène à changer de paradigme. »

— SONIA L. · PARTICIPANTE

« Merci à Hermann qui a su nous bousculer et nous toucher au plus profond de nous-mêmes. Je repars transformée ! »

— JULIE D. · PARTICIPANTE

« Merci pour ce moment de partage et de gaieté. Nul doute que mes prises de parole seront différentes à l'avenir. »

— KATHY B. · PARTICIPANTE

« Encore merci à toute l'équipe Sinéa pour ce beau cadeau et leur accueil chaleureux. Je suis ravie que nous soyons partenaires. »

— ANOUCH-EVA M. · PARTICIPANTE

Public & cadre de la formation



PUBLIC VISÉ

Ouvert à tous les profils

RH, managers, experts, dirigeants : tout professionnel amené à prendre la parole et à porter ses idées. La diversité des profils fait la richesse des échanges inter-entreprises.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue du parcours, les participants seront capables de :

- ✓ Structurer et incarner une prise de parole à fort impact.
- ✓ Convaincre et embarquer par le storytelling.
- ✓ Cadrer et animer des réunions ou ateliers engageants.
- ✓ Gérer les dialogues sensibles avec intelligence émotionnelle.

PRÉREQUIS

Aucun prérequis

Une seule condition d'entrée : l'envie de s'entraîner, de recevoir du feedback et de progresser.

MÉTHODE & ÉVALUATION

Pédagogie active, centrée sur l'entraînement :

- ✓ Mises en situation et feedbacks individualisés tout au long des deux journées.
- ✓ Analyse DISC individuelle, débriefée en formation.
- ✓ Auto-positionnement en début et fin de parcours, évaluation des acquis en situation.
- ✓ Questionnaire de satisfaction et retex collectif à froid (2h, visio).

Investissement

Tarif & options



☆ TARIF DU PARCOURS

1 890 € HT

PAR PARTICIPANT

Tout inclus :

- ✓ 2 journées présentiels à L'Arboretum (22 septembre & 6 octobre).
- ✓ Retex collectif de 2h en visio, programmé avec le groupe.
- ✓ Analyse DISC individuelle, débriefée en formation.
- ✓ Supports pédagogiques et Lab inter-sessions.

📈 OPTIONS • COACHING INDIVIDUEL

Pack Déclic • 1h

270 € HT

Une heure ciblée pour préparer une échéance clé.

Pack Envergure • 2x1h30

750 € HT

Trois heures d'accompagnement en profondeur (250 € HT/h).

☀️ CE QUI NOUS DIFFÉRENCIE

- ✓ Un parcours de 8 semaines : des exercices de terrain entre les sessions pour intensifier la pratique.
- ✓ Petit groupe de 6 à 8 : du temps de parole pour chacun.
- ✓ Profil DISC individuel, pas de contenu générique.
- ✓ De l'entraînement intensif, pas de théorie descendante.

Première session inter-entreprises : les indicateurs de résultats seront publiés à l'issue de la promotion inaugurale.

Les pièces de votre dossier

● ORGANISME

Sinea Performance, SIRET 900 724 071. Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro **11922421692** auprès du préfet de région Île-de-France. Cet enregistrement vaut enregistrement, sans valoir agrément de l'État.

Certification **Qualiopi** délivrée au titre de la catégorie actions de formation.

● TARIF ET FACTURATION

1 890 € HT par participant, soit **2 268 € TTC**. TVA au taux de 20 %.

Facture adressée par voie électronique, réglable à **30 jours** à compter de sa réception, par virement bancaire. Subrogation possible vers votre OPCO après accord de prise en charge.

● REPORT ET ANNULATION

Plus de 15 jours ouvrés	Sans frais
De 15 à 8 jours ouvrés	50 %
Moins de 8 jours ouvrés, ou absence	100 %
Remplacement d'un participant par un collaborateur possible jusqu'à la veille, sans frais.	

● VOS INTERLOCUTEURS

François Clais, référent handicap. Il étudie chaque situation et construit les adaptations avec vous. Écrivez à fclais@sineaperformance.fr au moins **5 jours** avant la session.

Patricia Raharinirina, référente administrative, suit conventions, factures et dossiers OPCO. bonjour@sineaperformance.fr

● PÉDAGOGIE ET ÉVALUATION

Questionnaire de positionnement et profils comportementaux passés en amont. Mises en situation et jeux de rôle sur les cas réels apportés par les participants. Livrables produits en séance.

Évaluation des acquis en fin de parcours, questionnaire de satisfaction à chaud, puis mesure du transfert lors de la séquence de suivi.

— PROCHAINE ÉTAPE

Prêts à faire entendre **votre voix ?**

Là où la compétence prend racine.

Réservez votre place · 22 septembre & 6 octobre 2026

1 890 € HT · 6 À 8 PLACES · INSCRIPTIONS JUSQU'AU 15 SEPTEMBRE 2026

Parlons de votre parcours

SINÉA PERFORMANCE

bonjour@sineaperformance.fr

L'Arboretum · 1 place des Papeteries, Nanterre